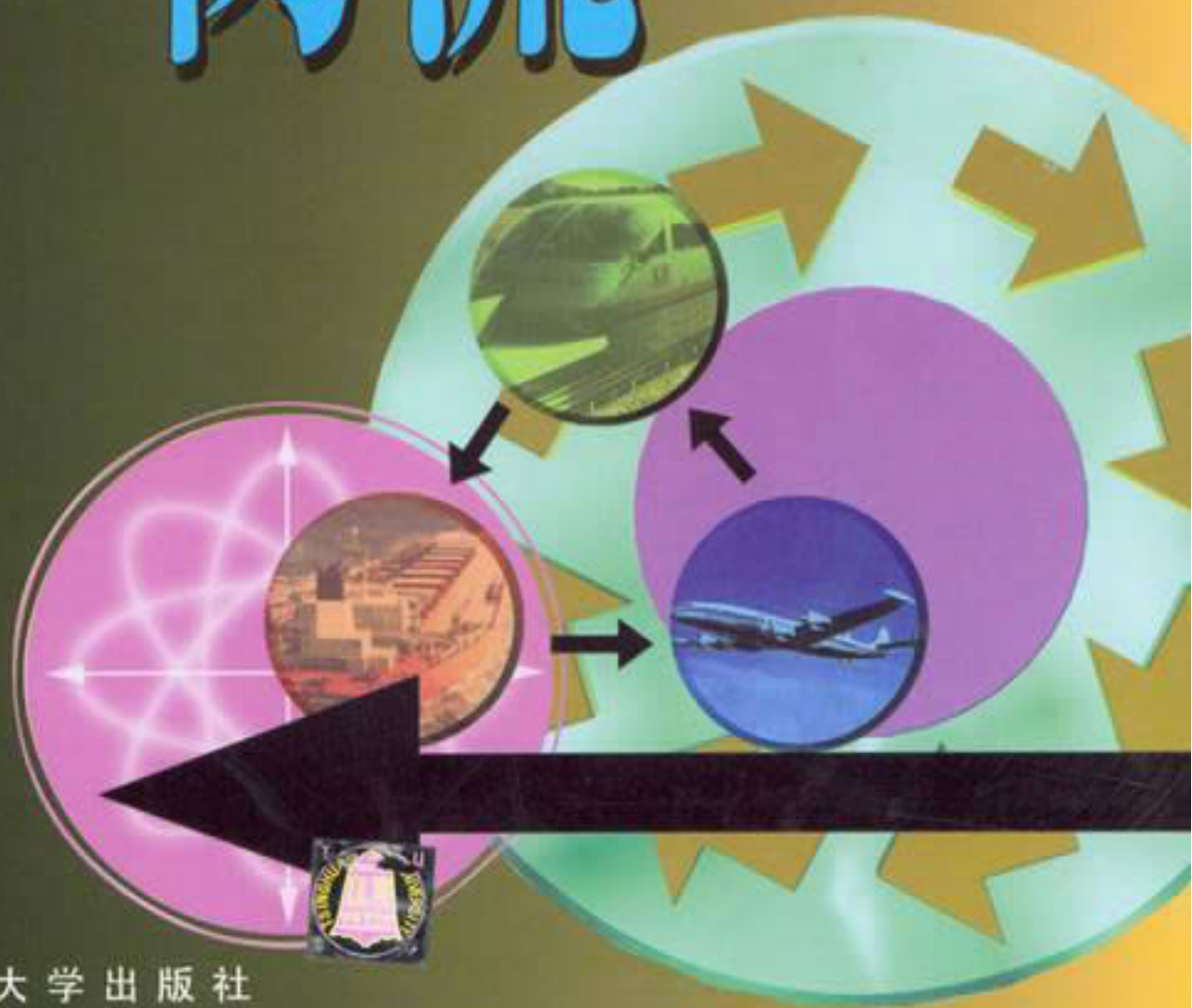


中国物资流通协会推荐用书

《企业物流管理培训教材系列》

国际物流学

丁立言 张 铎 主编



清华大学出版社

<http://www.tup.tsinghua.edu.cn>

第七章 国际军火物流

7.1 国际军火物流与军火贸易

军品采购或军品销售越出一国国境,就产生了国际军火物流。国际军火物流就是指军用品作为商品及物资在不同国家或地区间的买卖和流通。其中,国际军品贸易是广义国际物流的一个重要组成部分。国际军品贸易既包括军事专用品的贸易,又包括军民通用品的贸易,但一般主要是指军事专用品的贸易,又称之为国际军火贸易。

7.1.1 国际军火贸易本质上也是国际间的商品交换

国际军火贸易,就其交易的内容来说,主要包括四类:一是可直接用于军事消费或战争消费的武器装备;二是可直接或间接用于武器装备生产的军事生产资料和军事战略物资;三是可直接或间接用于军火生产的军事科学技术;四是与军火买卖有关的军事投资和军事劳务。这些军火交易内容,除了无偿援助之外,无论在一个国家内部采取商品还是非商品形态,它们在国际上的交换,本质上都是商品交换,包含在国际物流之中。

首先,这是因为不管是资本主义国家,还是社会主义国家,军火生产部门并不是非商品生产的封闭性部门,而是与整个国民经济,乃至世界经济有着广泛商品经济联系的生产单位。它们的生产技术、原材料来源、机器设备都是通过商品交换方式获取的。因而,它们的产品也必然以商品的形式出现,以贸易或交换的方式转手。同时,武器装备是由军火生产部门劳动者的共同劳动生产出来的,不仅具有使用价值,而且具有价值,也要通过交换来实现。军火工业部门只有把自己生产的军火出售给本国的武装部队或其他国家的武装部队,才能得到进行再生产的各种资金和物资。

其次,在市场经济条件下的军火工业企业,生产的尽管是各种特殊需要的产品,但与其他商品生产单位并没有什么本质区别。它们都是有着局部利益的商品生产者,即使是社会主义国家全民所有制的国有企业也是如此。它们在经济上的相对独立性,要求各个企业的劳动耗费和生产成果必须有独立的表现。因此,只有以社会必要劳动时间来衡量军火生产企业消耗的活劳动和物化劳动,实行等价交换,才能使各个军火企业的局部利益真正得到实现。而在国际军火市场上,大多数军火的国别价值只有还原为国际价值,才能在世界军火市场进行交换。不同时期内,一些高、精、尖武器装备,由于受当时不同国家间生产力和科学技术水平的影响,必然存在着大量不等价交换的状况,显然,这与国际贸易中一般民用商品之间的交换是相类似的。因此,当今世界各国在计算进出口贸易额时,一般都把军火的进出口数额包括在国际贸易总额之中。

再次,尤其是现代国际军火贸易作为整个国际商品贸易和国际物流的一个组成部分,既是以国际政治、军事、经济条件的具体发展为前提,又是以社会化大生产为基础的。社会化大生产的一个根本特点就是交换的扩大,并且从国内交换扩展到国际交换,也就是说,军火生产作为社会化大生产的产物,总是首先在不同的国家相对独立地发展起来,当社会化大生产发展到一定程度时,如果供给大于需求,则必然要寻找国外市场,否则只能部分地闲置生产的能力;如果供给小于需求,则必然要从国外购置,否则就适应不了政治和军事上的需要。因此,那些较为发达的军火生产部门,就会率先到国外去寻找销售市场或所需的原材料,以及较好的投资场所。这样,其他国家的军火生产部门也会仿效要求越出本国的界限而走向世界。如果不是个别国家,而是许多国家参与了这一活动过程,超出国家界限的世界军火市场就产生了。国际间的军火贸易和军火物流是以世界市场为舞台的,没有国际贸易市场,也就没有现代国际间的军火交换关系。

另外,更为重要的是,军火生产是以军火消费为目的的,而军火消费的规模和范围,不仅由消费国的经济状况决定,而且由整个国际国内形势,特别是军事形势决定。同时,军火生产还涉及非常广泛的技术问题,也不完全由一国的生产力水平决定,不同的国家生产某种军火,因种种条件而存在劳动生产率、社会劳动耗费多少、成本大小的差别。因此,即使较为落后的国家,也会由于军火消费的特殊性和比较利益的存在,“所付出的实物形式的物化劳动多于它所得到的,但是它由此得到的商品比自己所能生产的更便宜”。这样,随着国际劳动分工的形成和世界市场的开拓,即使在军火方面,也“使一切国家的生产和消费都成为世界性的了。”国际军火贸易与国际一般商品贸易一样,不仅存在于经济、技术发展程度相似的国家之间,也存在于经济、技术发展程度悬殊较大的国家之间。而当前,发展中国家往往用一般商品输出来从发达国家进口军火,这就使国际间的军火贸易与一般商品贸易融合起来。目前,一些发达国家向第三世界国家倾销军火大多采用这种融合方式。

7.1.2 军火输出会推动一般商品输出

国际军火贸易也推动一般商品的国际贸易,这主要是针对发达国家而言的。例如,美国是当今世界上最大的军火商,美国的军火输出,不仅对军事上的对外扩张起着重大作用,而且对于其一般商品的出口贸易也起着十分重要的作用。从美国对外贸易来看,美国商务部的国际收支平衡表,在对美国军事交易的平衡方面主要通过两个项目:一是根据美国国际军事销售合同的转移(军火输出);二是直接海外国家支出。通过这两个项目相比即可知道,美国在军事交易方面是赤字还是盈余。自1950年美国发动侵朝战争以来,美国在海外的军事费用开支与军火销售收入相比,一直支大于收。长期呈现赤字,但是1975年这一赤字由过去每年20~30亿美元减少为8.76亿美元,1976年变为盈余3.12亿美元,1977年盈余达13.34亿美元。从1974年后军火销售收入逐年增长。特别是1977年后有了较大增长。这主要是由于70年代中期以后,美国扩大了在中东的军火输出。据美国《商业现状》1978年5月号统计,在1972年美国全部军火销售收入中,中东地区只占37%,即

4.28 亿美元,而在 1977 年已上升到 71%,达到 49.91 亿美元。再加上 1972 年侵越战争结束,在海外驻军从 1968 年的 100 万人减为 60 万人,以后一直维持在 50 万人左右,从而导致了军火收入与海外支出相比,产生大量盈余。80 年代以后,如果不是由于美元贬值过多,致使海外驻军的各项开支大量增加,那么,美国军火输出收入大于开支的情况还可能更加显著。

目前,美国的军火输出已成为美国对外贸易中的第四大顺差产品类别。自从第二次世界大战后,美国积极发展对外贸易,扩大对外贸易产品品种,导致美国的对外贸易产品品种日益增加,综合归纳起来共有八大类:(1) 食品和牲畜;(2) 烟草和饮料;(3) 非食用原料;(4) 矿物燃料及润滑油;(5) 动植物油料;(6) 化工产品;(7) 机械、运输设备及其他产品;(8) 军事装备。其中,军事装备的出口,从 70 年代中期开始,一直是贸易顺差产品,现在已成为美国出口贸易支柱产品之一。军火输出收入不仅抵销了美军在海外的军事花费,还为减少美国的对外贸易逆差做出了较大贡献。由于美国每年在军事科研方面投资多,军工技术力量强,劳动生产率高,军火生产始终居于世界前列,不仅军火品种多,而且性能好,因而在世界军火市场上一直是出口大国。美国军火输出在对外贸易中的重要作用还表现在为美国获取国外原料和打开国外市场方面提供了便利条件,同时也为美国提供了大量的就业机会,对于整个美国经济的发展起着刺激性作用。尤其是当前,美国外贸逆差数额巨大,加上与日本、欧洲共同体经济贸易摩擦加剧,在近期内又不可能得到较大改善,美国更希望通过扩大军火出口来改善外贸收支状况。

7.2 国际军火物流规模和结构

7.2.1 国际军火物流规模

从理论上讲,军火物流规模是同世界经济结构、政治军事格局相联系的,特别是同发展中国的经济发展相联系的。许多发展中国家大量进口军火,体现了经济理论中的比较成本学说。第二次世界大战以来,世界军火贸易发展很快,尤其是局部战争频繁发生的时期,军火贸易更是“欣欣向荣”。到 70 年代,国际军火贸易急剧增长,年均军火贸易额约为 450 亿美元。按照美国军备控制与裁军署的统计资料、以当时美元值计算,1963 年全世界军火贸易总额为 32.4 亿美元,而到了 70 年代,年均军火贸易总额已为 1963 年的 13 倍以上。80 年代国际军火贸易出现徘徊状态,初期有所降落,年均军火贸易额减至 400 亿美元;中期又进一步下降,年均军火贸易额为 300 多亿美元;1987 年显现回升,国际年军火贸易额达到 398 亿美元,比 1986 年的 314.46 亿美元增长了 26%;后来 1989 年又再降至 335 亿美元。进入 90 年代国际军火贸易额继续萎缩,1990 年仅为 217 亿美元。但海湾战争后,国际军火贸易额又在回升,1993 年为 319 亿美元,1995 年为 369 亿美元,比前一年上扬了 13%,1996 年为 399 亿美元,又比前一年上扬了 8%。这说明国际军火贸易在历经

10 年的衰退之后已开始复苏。

随着世界各国生产能力的发展,国际军火贸易结构发生了重要变化。首先,从出口来看,70 年代以前美苏两国基本垄断了世界军火市场,而 70 年代以后这种局面被打破了。1964—1973 年,世界军火出口额达 579 亿美元,美苏两国就占了 78.3%。1978—1979 年,美国和苏联占世界军火出口额的 72.5%。随着西欧的法国、英国、德国和意大利这 4 个武器出口强国军事工业的较大发展,对第三世界的武器出口额急剧增加,1978—1982 年西欧 4 国占对第三世界出口总额的 18%,1981—1985 年达 28%。而美苏两国在世界军火贸易总额中降到 66%,占对第三世界国家武器出口的比例已由 1972—1982 年的 69%,下降到目前的 59%。同时,国际军火物流日益活跃,武器出口国越来越多。1971 年,世界军火市场出口武器超过 1 亿美元的国家只有 6 个,而 1982 年就增加到 29 个。尤其是西欧和许多第三世界国家武器出口增长很快,巴西、西班牙、葡萄牙、以色列、土耳其、罗马尼亚、挪威、瑞典等国积极加入世界军火贸易行列,竞相争夺武器市场,增长速度非常迅速。但是,进入 90 年代后,随着东欧剧变,苏联解体,在俄罗斯和世界一些国家军火贸易额锐减的同时,美国作为唯一超级大国的军火贸易额却迅速增长。1993 年,美国的军火销售额高达 233 亿美元,远远超过了该年为 28 亿美元居第二位的俄罗斯和 23 亿美元居第三位的英国。美国国防部一份研究报告也表明,1991—2000 年间,美国是第一军火出口大国,将始终保持 53%~59%的世界军火市场份额。

从出口武器的质量构成上看,70 年代以前,由于美苏独霸世界军火市场,向世界军火市场提供的武器基本上是二流清仓性武器。进入 80 年代以后,随着科学技术飞跃发展,许多国家已能生产性能先进的武器,而且,武器出口国日益增多,市场竞争日趋激烈。为了占领市场,无论是老牌的还是新兴的武器出口国,都不惜把一些性能先进的武器投入市场。据统计,1981 年全世界约有 1 100 项武器贸易协议。其中有 94%是买卖新式武器,只有 2%买卖二流武器,4%买卖经过整修的旧武器。进入 90 年代,随着国际军火贸易市场竞争加剧,为满足武器购买国的需求,欧洲国家还采用专门研制出口型新武器的做法,扩大军火出口。法国国防研制费的 70%用于研制出口型武器,达索公司专门为出口研制的“幻影 2000”5 型战斗机,投入了 3.5 亿美元。英国马可尼公司为奥地利、芬兰和巴基斯坦专门研制了“猎人”35mm 防空炮塔,维克斯造船工程公司专为印度和科威特研制了“维克斯”3 型主战坦克,该公司还专为出口研制了 155mm AS 90 自行火炮,英国航空航天公司研制的“激光火”(laser fire)地空导弹也专用于出口。德国专为出口研制的产品有“麦柯”级护卫舰,209 型潜艇等武器装备。

7.2.2 国际军火贸易方式

随着国际军火贸易的发展,各国不再局限于武器装备的成品买卖,而采取了多种形式。主要有:(1) 对等贸易。即出口国用武器换取进口国的原料、能源等。80 年代后,军火贸易中的对等贸易达到了相当可观的规模。据经济合作与发展组织估计,工业国之间的对

等贸易主要集中在军事和航空部门,1983 年达 159 亿美元。1980—1984 年间,美国 188 亿美元的出口协定与对等贸易有关。(2) 国际军火跨国集团贸易。过去武器出口都是各国自己的事,但现在出现了若干国家联合生产和销售的机构,西欧的法国、德国、英国、意大利早就开始进行飞机和导弹制造方面的合作生产,目前联合研制和生产的武器有 25 种。武器的联合生产直接扩大了这些国家的出口,例如,由法国航空航天公司与德国梅伯布公司合营的欧洲导弹集团,1985 年实现营业额约 80 亿法郎,并完成了 145 亿法郎的订货。这种跨国集团生产和贸易方式,可以避免一些国家的出口政策限制。(3) 技术改装和技术服务。现代化武器系统一般价格非常昂贵,而许多发展中国家受经费限制不能大量购进。明智的办法是对旧式武器进行改装,这既可节省大笔经费,也可得到性能先进的武器。西方国家凭借雄厚的技术条件,为了得到经济利益和对这些国家施加影响,也极乐意进行这种技术贸易。据估计,目前发展中国家有 2 万辆坦克和 8 000 架战斗机不能适应战争需要、技术改造市场潜力相当大。仅对 T—54 和 T—55 坦克进行改装,今后 20 年内就有 40 多亿美元的改装费市场。据报道,英国对改装这些坦克很感兴趣,曾经打算购买埃及的苏制 T—55 坦克,埃及了解后不卖,而同其签订 1 000 多万英镑改装 T—55 坦克的合同,改装埃陆军 1 200 辆 T—54、T—55 坦克和 600 辆 T—62 坦克。与此同时,美国也考虑改造 M—113 装甲车。法国在改装业务方面也有一定优势,目前正在埃及改装苏制坦克和飞机。以色列也在拉美和非洲改装了 200 余架“幻影”3 型和 5 型飞机。此外,随着新式武器系统的购进,需要大量而长期的技术服务,这种服务费在军火贸易中已占相当大的比例。

7.2.3 国际军火贸易的理论和政策

军火贸易是国际贸易的一个重要组成部分。70 年代以后,各国关于军火贸易的理论和政策发生了很大变化。关于军火概念。各国的认识是不同的,一般主要指国防用品及其劳务,包括武器、装备、技术资料及生产武器的设备、特殊原材料等。近年来,军火概念有所缩小,一些国家把非关键设备和技术排除在军火概念之外,而且在政策上放宽了军火出口限制。关于军火贸易的动机。由于军火特殊的使用价值,世界各国特别是一些大国,都把军火贸易作为一种政治、外交手段,追求本国的政治和军事利益,而且实行高度集中的政府管理,并有繁琐的立法限制。80 年代初,西方国家发生了不同程度的经济危机,工业生产能力过剩,所以在军火贸易方面各国更加重视经济利益,为本国军事工业开拓市场,追求高额军火利润,积极鼓励出口。法国最为明显,当经济危机严重之时,就用军火出口减少财政赤字,平衡外汇收支。1974 年,法国向 80 多个国家出口了 113 亿法郎的武器,获得的利润用于弥补当年的预算赤字。据瑞典报道,前苏联武器销售占其硬通货收入的 10%,成为硬通货的重要来源。前苏联用武器从中东换取石油,再销往西方,从而取得外汇和技术。从 1970—1978 年,前苏联贸易逆差为 240 亿美元,而同一时期武器出口换得的是 77 亿美元,这笔收入能够抵销商品进出口贸易硬通货差额的 32%。1970—1978 年,苏出售黄金 2 020 万吨,换得的硬通货为 89.01 亿美元。这个数字与军火出口获得硬通货的 77 亿美元

相比,只多出 12 亿美元。各武器出口国的军火公司日益关注世界军火贸易,极力呼吁政府扩大武器出口。法国政府对军事工业的订货额减少深感忧虑,政府装备部出口销售局前局长马尔克·科契把武器需求的世界性衰退称之为“世界的危机”,为此,法国政府为促进武器出口实行新的政策,计划按地区和国家类别重新安排武器出口的布局,尽力开创特别市场,使武器顾主多样化,而且武器装备出口不受时间限制,通过技术转让的计划获得长期承诺。在欧洲,不论是法国、英国、意大利和德国,还是政治上以中立为基本国策的瑞典、瑞士,都采取了积极出口武器的理论和政策。罗马大学社会学史教授法布里奇奥·巴蒂斯泰利断言,“在意大利,最保密而最不受限制的活动是军火出口,军火出口不受议会控制,也不受大众传播工具即舆论的监督。”1979 年,瑞士也采取步骤增加军火出口。从两伊战争来看,尽管许多武器出口国明文规定不向紧张地区出口军火,但事实表明,这些国家是睁一只眼,闭一只眼,照供不误。据斯德哥尔摩国际和平研究所统计,1980—1983 年间,伊拉克的武器供应国由战前的 3 个增加到 18 个,伊朗的供应国从 5 个增加到 17 个,向伊拉克提供武器的国家有美国、前苏联、法国、德国、意大利、西班牙、希腊、捷克斯洛伐克、民主德国、瑞士等国,向伊朗提供的有前苏联、美国、德国、巴西、利比亚等国。

7.3 国际军火贸易的一般特点

国际军火贸易虽然是国际贸易的一个重要组成部分,但同国际上其他民品贸易相比,军火贸易有着明显的特殊性。

7.3.1 国际军火贸易产生和发展的特殊性

国际军火贸易作为近代国际经济关系的一个特殊组成部分,迄今已有二百多年的历史。它的发生和发展,虽然是以国际分工和世界市场的形成和发展为基础,但本质上是以参与国的政治和军事战略为指导的。

从 18 世纪中叶的产业革命以来,不同的国家逐步被纳入到同一个国际分工体系和世界市场之中,从而形成了近代国际经济关系,这为包括国际军火贸易在内的军事经济交往奠定了客观的经济基础。但国际分工和世界市场并不必然导致军火贸易。国际军火贸易之所以具有特殊必然性,在于世界各国政治、军事战略上的不同和军事经济状况的差异。有的国家要维护自己的利益,有的国家想扩张自己的利益,而当这些国家已有的军事手段不能满足既定的政治目标所需时,他们就会把眼光转向国外,企图通过特殊的军火贸易活动来增强军事实力,以保障政治目标的实现。同时,军火贸易之所以成为当今世界的一个既普遍又特殊的现象,从进口国来说,它关系到政权的夺取和稳定;从出口国来说,它可以获得丰厚的军火利润,因而吸引许多国家积极参加国际军火贸易。另外,也有的国家则是由于比较利益的存在,也乐于从国际军火市场上取得国家急需的军用物资。正是由于这样一些特殊原因,国际军火贸易才得以从国际分工和世界市场的基础上发生和发展起来。

二百多年来的国际军火贸易,大体上可以划分为四个阶段:

第一阶段从 18 世纪末国际经济关系形成起到本世纪初,这是军火贸易的发生和初步发展阶段,在这一阶段里,受整个国际社会生产和流通规模的限制,国际军火贸易规模不是很大,贸易的主要动机是为了满足战争的直接需要,贸易的内容也以现成的轻武器装备为主。

第二阶段从第一次世界大战起到第二次世界大战止,这是战时军火贸易发展时期。它有以下几个特点:一是从贸易的动机上看,不仅为了战时的直接需要,还为了平时扩军备战需要;二是从贸易的内容看,不仅表现为大量的武器装备制成品,还表现为军工生产必需的战略物资;三是从贸易的规模来看,军火贸易额不断上升,占整个战时对外贸易的比例较大。

第三阶段是从第二次世界大战以后至本世纪 80 年代末。这是国际军火贸易发展的特殊时期,之所以称其为“特殊”,是因为“冷战”对峙使政治和军事的动机在国际军火贸易中强化,使得军火输出的国家越来越多;军火贸易的规模越来越大;军火贸易的内容越来越广泛;但军火贸易的范围具有集团内向性。

第四阶段是从前苏联解体、冷战结束至今,世界军火贸易曾一度相对萎缩。但海湾战争后,世界军火贸易出现转机,武器交易再度红火,且有上升趋势。

7.3.2 国际军火贸易中的两种不同模式

国际军火贸易与一般国际民品贸易相比较,存在着相对稳定的模式。这些模式大体上可以区分为两种基本类型,一是以美国和前苏联为代表的“以政治、军事战略指导为主”的模式;另一种是以法国、巴西为代表的“经济利益指导为主”的模式。“美苏模式”最大的特征就是在军火贸易中国家的政治、军事利益至上,军火贸易完全服从于国家的政治和军事战略,并接受其指导。如美国在《武器出售控制法》中明文规定:“只有在能够明确地证明出售武器能够加强美国的国家安全并且和美国的对外政策相一致的情况下,才能批准出口。”因此,它不仅原则上严格禁止向共产党执政的国家输出武器,而且对发展中国家出售武器也有诸多限制。而前苏联武器出售政策则直接由前苏共政治局和国防委员会做出,对外经济委员会直接领导,受理军火出口工作,这就保证了对外军火贸易中政治、军事利益为主的原则的贯彻执行。

国际军火贸易“美苏模式”的特征可具体概括如下:一是军火贸易的对象都经过仔细的选择,禁止武器装备向与本国最高利益对立的国家输出。购买美苏军火的国家必须做出承诺,未经卖方许可不能把武器装备转让给第三国。二是军火贸易的内容范围都有严格规定,除了本国军队尚未装备的武器不许出口外,尖端技术的武器装备也只能在做了专门的防止扩散措施后才准出售。三是实行高度集中的管理体制。在美国,尽管 90% 的军火由私人垄断公司生产,但由私人军火公司进行的军火外销只占其中的 10%~15%,并且还必须凭借政府发放的武器出口许可证。美国的《武器出售控制法》还详细地规定了军火外销

所必需的手续、资料和条件。如其中规定,凡是贸易额超过 1 400 万美元的军火外销必须通过国会审议。这就把军火贸易纳入了政府管制的轨道。在前苏联,对外经济委员会的军品销售总工程师局和建筑技术局,按照苏共政治局和国防委员会制定的政策具体实施军品外销,一旦武器购买国购买规模扩大,或要求提供更高级武器系统时,则必须上报国防部和前苏共政治局备案。四是军火贸易的具体方法比较灵活。美国政府有专门的军事销售贷款计划,可以向外国政府提供信贷和保证金,以便他国用于购买美国的军用物资。美国还通过“联合生产”、“军事技术售后服务”、“武器租让”等形式来进行军火外销。前苏联军火外销采用了灵活定价政策,对与自己有比较一致的政治和军事利益的国家销售军火要价低,反之则索价甚高。对于前者,有时还同意用实物或当地货币支付,因而具有相当的吸引力。

当然,“美苏模式”也并非全然不顾经济利益,从理论上讲,既然称之为贸易,那么价值规律必定起作用,成本、利润就一定要核算。无论美国还是前苏联,都从军火外贸中获得了丰厚的利润,并把它作为获取硬通货的重要手段,因而这一模式所奉行的基本原则可以进一步概括为“以政治、军事战略指导为主,以经济利益为辅”。

“法巴模式”的最大特征则是在军火贸易中首先追求经济利益,或者说它虽然承认军火贸易也要受国家的政治、军事战略制约,但主要着眼点在于经济利益。如法国,虽然也是“巴统”成员国之一,并且早在 1914 年就颁布了有关武器系统必须优先装备本国军队的规定,但在实际的军火外贸中并没有太多的限制。法国经常把军火出口作为弥补外贸逆差、支付石油账单、解决部分失业和控制部分通货膨胀的重要手段。法国高级领导人出访时,常带着订单兼销军火。巴西 1975 年正式开始对外销售军火,10 年后,其武器出口额已达 25 亿美元。巴西对外军火贸易发展如此之快,一个极其重要的原因就是获取经济利益作为军火外销的主要目的。“军火美元”已成为巴西平衡国际收支,增加就业和换取石油供应的重要支柱。

“法巴模式”同“美苏模式”相比较,一是在军火销售对象的控制上没有那么严,法国除“巴统”规定禁运的国家外,基本上没有对军火销售对象作什么国别的限制;二是军火贸易的内容更加广泛。法国除了核武器系统和战略导弹系统禁止输出外,对其他军火输出原则上都开绿灯。巴西生产的均是常规武器,因而其军火输出基本上是有啥卖啥,谁要就卖给谁;三是销售度更加灵活。法国把武器进口国分为两类:一类是武器消耗国,另一类是武器仿制国。对后者采取高出一至几倍的价格。法国的军火价格还随行就市,根据需求状况经常进行调整。巴西在军火外销中除了推行廉价政策外,还提供良好的售后服务,并允许以货易货,在第三世界国家中具有较大的市场。

7.3.3 国际军火贸易的其他特殊性

与一般商品的国际贸易相比较,国际军火贸易除了其产生和发展的原因不同,以及上述的两种特殊经营模式以外,还具有以下特殊性:

1. 军火贸易具有极强的政治性

军火贸易是一种军事经济活动,它具有经济性又具有军事性。在很多场合下,它是一种政治关系的表现。在同等条件下,发生军火贸易关系的国家,一般先是直接的同盟国,其次是间接的同盟国,再次是中立国。而取消军火贸易关系的国家,其顺序大致相反。

当前,出于经济利益的军火贸易考虑比重有所增加。但是,无论如何,在发生着军事对抗的埃及与以色列、英国与阿根廷、伊拉克与伊朗、印度与巴基斯坦之间,不会直接存在军火贸易关系。过去,在美国与前苏联、北约与前华约集团之间这种关系一般也不易存在,更不用说它会有较大的发展了。

可见,军火贸易虽然不排斥经济的目的,但在根本上却首先服从于政治和军事的需要,具有鲜明的国际政治色彩。不难了解,明确地认识这一点,对于一国正确处理军火贸易中不可避免地发生的“义利”关系,将有重要的现实意义。

2. 军火贸易是一种服从于特殊需要的贸易

军火生产的目的是满足军事消费。军火贸易则是军事生产和军火消费的媒介。不论贸易的双方在社会历史上的地位如何,军火贸易所服从的都不是人们的正常生产需要或生活消费需要。而是人类社会一种特殊的消费需要。在性质上,它只有如下区别:是侵略性的军事需要还是防卫性的军事需要;是正义性、进步性的军事需要还是非正义的、反动的军事需要。

如果说,军火生产是一种“非生产性的生产”,那么军火贸易就是一种“非生产性的流通”。军火的生产和一般商品的生产一样,价值与剩余价值都是在流通中实现的。但是,一般商品的生产与流通,能够给社会创造财富,而军火生产与军火贸易在总体上都不能给社会创造财富,反而要耗费社会财富。在现实生活中,一个国家在消耗了大量的社会财富生产出军火以后,它固然可以通过军火的出售,使其耗费的社会财富得到一定补偿,甚至可以实现“增值”。然而,它所得到的全部补偿以至盈余,无非是来源于其他国家的耗费而已。从整个人类社会的角度来看,军火贸易这种“非生产性的流通”,是无法使军火生产这种“非生产性的生产”所造成的社会财富的耗费得到补偿的,更不用说是“增值”了。因此,任何一个国家,如果从民族和国家利己主义出发,无限制地向外国推销军火,都不能被认为是人类社会的负责行为。

3. 军火贸易的当事人和流通渠道具有直接性

与一般商品流通相比,军火流通中买卖双方都较为单一。出售军火的一方,虽然可以是国家、企业或某些企业性的集团,但军火生产并非任何企业都可以进行。即使在资本主义国家,军火生产也不是完全放任自流的。这种生产结构上的状况,不可避免地要对流通发生影响。而军火的购买者,则主要是国家政府或不同国家和政治集团的武装部队。以企业身份或个人身份购买军火者,虽然事实上亦存在,但并不是一般现象。

在国际贸易中,一般商品的流通渠道非常复杂,环节也较多。而军火贸易,尽管有中间商的存在,但大宗的买卖、特别是一些最重要的军火项目,更多的是在直接的贸易渠道中

进行的、分散的、小型的军火贸易,在军火流通的渠道中,仅处极微末的地位。与此相联,军火流通的环节也相应地少,一般地不存在从国家政府到主管部门到使用单位,从大宗批发到小宗批发到零星售卖之类的多环节的流通状况。

4. 军火贸易具有较强的统制性

在大多数情况下,军火贸易都是在有关国家政府的直接统制下进行,或者受到政府不同程度的管制,完全的自由放任的军火贸易只能是少数的例外。

政府对军火贸易的干预,通常是较为广泛的。它包括诸如谁买、卖给谁;进行贸易的时间;贸易项目的选择(常规武器、非常规武器、硬件、软件等);品种、规格、数量;价格、支付方式和支付期限;附加条件(如一定的承诺、使用目的、使用先后的限制等)的规定等等。这种干预的程度,随着国际形势以及当事国的实际情况、战略方针的变化而变化。同一般的商品贸易相比,军火贸易所受到的干预无论如何总是较多,其统制性也总是较强。

7.4 我国参与国际军火贸易的原则和策略

既然当代国际军火贸易存在着广泛的社会原因,那么,我国对世界性军火贸易的现实,不能漠然视之。绝不能认为军火贸易是资本主义特有的经济范畴,也不应受“不做军火商”这一传统观念的禁锢,应该认真研究适应我国国情的、跟上发展形势的对策,以便正确地指导我国军火物流的正常发展。

7.4.1 社会主义国家对外军火贸易的必然性

我国是一个发展中的社会主义国家,社会主义国家军火对外贸易的必然性,也是由社会化商品经济的客观要求决定的。因为社会主义军事经济是建立在社会化大生产基础上的商品经济,它不能脱离世界市场或国际贸易而独立存在。因此,社会主义军事经济部门也必然要以军火生产者或购买者的身份,随着军火的对外贸易而走向世界。这样才有利于发挥军事生产能力和改进军事生产技术水平,才能缩短军队武器装备相对落后的差距。特别是社会主义国家之间以及与发展中国家之间适当发展军火对外贸易,才有利于社会主义国家国防力量和发展中国家军事力量在世界范围内与霸权主义军事力量相抗衡,促进世界和平力量增长,减少战争危险性,起到稳定国际政治局势和国际军事格局的作用。实际上,从50年代开始,我国已经进行了一些军品及军事技术贸易,只不过当时主要是进口,是把这种贸易看作国与国之间的互相援助。例如,前苏联帮助我国建设的156个大中型工业项目,其中不少项目就是生产军品的流水线,我国虽然为这些军品生产企业的建立付出了很高的代价,但对当时急需提高防卫能力的年轻的新中国来说,无疑是十分有益的。后来,随着形势的发展,我国也少量地出口了一些军火,如火炮、弹药、小型快速巡逻艇等。但由于当时受“左”的思想的影响,我国的军火大部分是应别国的要求而赠送的,应该说,在处理国际事务中,对友好国家适当赠送一点东西是可以的,今后也还免不了要这样

做。但是,长时期大批量无偿援助的做法,并不符合互利互惠的国与国之间的关系原则,对国际关系的发展不利。

在现阶段,我国发展军火对外贸易的积极作用,主要表现在以下方面:

第一,适当发展军火出口,有利于国防生产能力及军工技术的储备与发展。因为现代战争消耗量大,需求急,为了保障战时大量而急迫的需求,在平时军队需求量低的情况下,只有通过发展军火出口,才能既保存军工生产能力,又提高军工生产技术。

第二,适当发展军火出口,可以增加国家的外汇收入,并为军火进口积累外汇资金。军火是一种特殊的消费商品,由于各种原因其换汇率一般高于民用产品。因此,发展军火出口,是为军火进口积累资金和为国家取得较多外汇收入的重要途径。

第三,通过发展军火进口,引进先进的军工生产技术和关键性军事工业设备,可以提高我国军事经济的物质技术基础,加速改变由于历史条件所造成的我国军事经济和整个国民经济相对落后的状况。

第四,通过发展军火进口,可以促进我军武器装备的现代化。目前,我军的技术装备水平,既落后于西方发达国家,又落后于周边一些国家或地区。在这种情况下,通过军火的对外贸易,可以加速实现我军武器装备的现代化,把我军的技术装备水平和国防生产的发展推向世界先进水平。

当然,要实现几百万人民解放军装备的现代化,只有依靠自己国家的军事经济生产力,立足于国内,这是绝对不能动摇的。那种把社会主义国防现代化的实现主要寄托在外国的援助上,或者企图通过军火的对外贸易,买来一个国防现代化的想法都是不现实的空想。

7.4.2 我国参与国际军火贸易的原则

军火贸易是同战争紧密联系的,是在特殊市场上进行的特殊商品交换。它有重要的政治、经济、军事和外交意义,政策性很强,各国政府对此都很慎重,有的还制定了军火贸易原则和具体法规作为进行这项工作的依据,并设有专门的管理机构。我国是社会主义国家,具有维护世界和平的重要责任。我们又处于社会主义初级阶段,经济建设是一切工作的中心。因此,我国的军火贸易必须在符合我国国家战略和外交斗争的前提下,做到不断适度发展。我国在军火贸易方面一贯奉行慎重、负责的政策并始终遵循以下原则:

(1) 有助于有关国家的正当防卫能力。同一切帝国主义、霸权主义的行径相反,我国参与国际军火贸易,不是抱着侵略的目的,不是支持、助长国际上以强凌弱的行为,不是为了制造国际争端,好让自己从中谋取高额利润。相反,是为国际上的反对霸权主义侵略的斗争服务,为争取和平、保卫和平的斗争服务。我国进口军火是为了防止外来侵略,出口军火亦主要是为了加强一些发展中国家和被侵略国家的防卫能力。军火贸易中的助纣为虐、见利忘义的行为是违背社会主义原则的。

(2) 不损害有关地区和世界的和平、安全和稳定。我国从事军火贸易在军火的种类、

数量、流向上,通常都是有限制的。在种类上,主要是非核的、常规的武器装备,核武器以及化学武器、细菌武器,以及其他非常规武器都不能列作贸易内容。在数量上,由于军火的生产 and 消费都具有非生产性,最终都是对人类财富的巨大耗费。因此,我国不应像有些国家一样从民族利己主义出发,无限制地经营军火贸易。在军火的流向上,我国的军火绝不应该流向侵略者之手。虽然在国际军火贸易市场上,由于一些中间环节的存在,实际军火的流向很难控制,我国也只能尽最大努力,采取必要的严格的措施,以保证军火流向的合理性。

(3) 不利用军火贸易干涉主权国家的内政。我国在与别国建立军火贸易关系时,双方的地位是平等的,每一方都具有独立自主性。不能强行同别国建立军火贸易关系,不能谋求任何特权。当要求同别国建立这种关系时,又必须不以在政治上控制他人、损害别国根本利益为条件。

(4) 坚持高度的国家统制原则。所谓高度的国家统制,就是指军火贸易的领导权和经营管理权,必须由国家统一控制和归口管理。既要充分调动各方面的积极性,又要坚持统一对外原则,因为,军火贸易不同于一般民品外贸,它具有极强的政治性和军事性。如果不实行高度的国家统制,不仅可能危害整个国家的经济利益,甚至会影响到我国的政治声誉和军事战略。

7.4.3 我国参与国际军火贸易的策略

随着 90 年代世界政治、经济和军事形势的发展,世界上热点地区的降温,今后军火贸易市场的竞争将越来越激烈,供大于求的情况将长期存在。面对国际军火市场的剧烈竞争,我国的军火贸易要求得到存在和发展,必须采取更加灵活的策略。

(1) 瞄准世界市场,以出口先进适用的常规武器为主。现代军事科技发展很快,武器的升级换代周期缩短,落后的武器装备在国际市场上已缺乏竞争能力,特别是军火输出大国实行“全方位”的输出,更加剧了军火出口的困难。为了克服困难,赢得市场,我们一方面应跟踪世界武器装备的发展步伐,研制较先进的武器供应出口;另一方面,由于我们面对的市场主要是发展中国家,考虑到这些国家的特点,我们在生产先进武器的同时,应改进旧式武器装备。例如,60 年代的坦克、火炮和飞机,装上新的火控系统或电子设备,价格适中,比起军火出口大国某些价格昂贵的高精产品会更受欢迎。

(2) 发挥优势,增大军事技术商品出口量。根据我国现有国防科技实力情况,有选择地出口一些国防科学技术,搞活我国国防科技,促进国防现代化是大有可为的。我国军事生产技术在总体上不够先进,但是有些军工技术并不落后,有的甚至处于世界领先地位。如我国运载火箭和航天技术就处于世界先进技术行列,以至瑞典、美国的一些厂商一再希望用我国的长征系列火箭为他们发射卫星,这说明我国军工技术在国际技术贸易市场上是具有一定的竞争能力的。类似这样的军事技术商品出口,今后要大力提倡和大力支持。因为军事生产技术出口在政治上和经济上都优于军火产品出口,同时只有这样才可以更

有力地促进我国航天技术迅速接近或达到世界先进水平。

(3) 军火出口应采取灵活多样的经营和支付方式。为了加强竞争,我国军火出口贸易的经营和支付方式应该灵活多样。在经营方面,更多地采取国家机构和军队多条渠道相结合的方法,使军火作为外贸商品不受过多环节的限制。为了更容易成交,军火交易在一些情况下可由中间商插手,让其赚取佣金。利用中间商的好处可避免直接介入之嫌。在支付方式上也要灵活多样。首先应制定灵活多样的军火价格;其次改变一手交钱一手交货的传统销售方式,应更多的采取补偿贸易、低息贷款、分期付款、以货易货等方式,世界上补偿贸易比较普遍,以货易货也有很大市场。

(4) 军援与军、民品外贸结合。为了我国政治和军事战略的需要,对一些友好国家实施军事援助是必要的,但无偿援助不宜过多,而且应该把军事援助与其他产品的外贸结合起来。比如,向受援国提供军用飞机援助的同时,争取获得受援国的建设机场的商业合同,以推进对受援国的商品和劳务的出口,因为有飞机没有机场是不行的,对建立机场所需要的基本建设,以及指挥与管理设施、通信设备、机库和燃料库等,军援中没有这部分,但是我们可以通过结合军援得到这些供货或建设合同。如果援助包括建筑维修技术在内,还可为民用劳务出口提供市场,而这种市场用其他方法是得不到的。再如军工生产部门同机电和工程部门是相联系的。军援项目和扩大机电与工程部件的外贸有着广泛的联系。因此,有时我们不能仅看到军援给我们在经济上造成多大负担。应运用联系的观点看待并处理军援问题,把军援造成的某些经济代价,通过其他军、民品贸易予以补偿是较好的方式。

军品进口贸易是为实现国防现代化服务的。我国进口军品的总战略应该是取舍得当,博采众长,军民结合,东西方并举,全方位进行。根据我国的实际情况,21 世纪我们应侧重进口一些急需的军事生产技术和设备,要以提高经济效益为中心,提高产品质量,增加品种,以促进军品升级换代为主要内容。为此要处理好软、硬结合,以软为主,通过引进促进吸收创新,以创新为主。注重前期论证,掌握适度进口规模。

7.5 国际军火贸易市场分析

国际军火贸易市场,就是指买卖军火商品的国际场所或领域。按照泛指的理论范畴来说,它是指一定时间、地点和条件下国际军火交换关系的总和。因此,国际军火贸易市场买卖关系得以实现的基本条件包括:军火买卖双方的存在;可供交易的军火产品;买卖双方交换的场所及其支付条件。

7.5.1 国际军火市场的主要输出国和输入国

1. 世界上主要的军火输出国

根据斯德哥尔摩国际和平研究所的统计:1972 年国际军火市场上已有 32 个主要的军火输出国,到 1982 年主要的军火输出国已增至 44 个,1991 年估计在 50 个以上。然而,

在这支数目众多的军火输出国中,军火主要输出国基本上集中在发达国家,美国和前苏联(或现为俄国)是世界上两个最大的军火输出国。

据统计,在 1987 年 351 亿美元军火出口贸易中,前苏联和美国共同占据了全世界军火出口总额的 67.7%。其中,前苏联占世界出口总额的 34.9%,总金额为 122.6 亿美元,美国占世界军火出口总额的 32.8%,总金额为 115.2 亿美元。在这两个超级大国之后的是法国,法国是世界第三大军火商,军火出口占世界出口总额的 10% 以上。德国因其发达的工业基础,生产军火有着雄厚的经济技术实力,它的武器装备不仅销往发展中国家,而且销往许多发达国家,1987 年由于它销往发达工业国家的军火量增长达到创纪录数字,从而使其一下子就上升到军火出口国的第五位,占世界军火出口总额的 4.1%,总金额为 14.4 亿美元。以上五个主要出口国供应了 1987 年世界军火总销量的大约 90%。其他军火出口国还有:荷兰、瑞典、巴西、捷克、以色列、意大利、西班牙、埃及和加拿大等 9 国。这 9 国当中每个国家的军火出口总额都在 5 亿美元以上。

1992 年德国有关部门按照北约国家传统统计,排列了近五年世界上大军火出口国的顺序:第一名是俄国(前苏联),军火出口总额约为 651.3 亿美元;第二名是美国,军火出口总额约为 637.2 亿美元;第三名是法国,军火出口总额约为 118.9 亿美元;第四名是英国,军火出口总额为 96.3 亿美元;第五名是德国,军火出口总额为 63.7 亿美元;第六名是捷克和斯洛伐克,军火出口总额为 34.69 亿美元;第七名是意大利,军火出口总额为 21.24 亿美元;第八名是荷兰,军火出口总额为 19.1 亿美元;第九名是巴西,军火出口额为 16.9 亿美元。中国也有军火输出,但主要是向第三世界国家出口,而且军火贸易额在世界军火贸易总额中所占的比例很少。

事实上,90 年代以来,特别是海湾战争前后,美国已经成为世界上最大的军火出口国。据美国国会科学技术评估处 1991 年 6 月发表的一份研究报告指出,1988 年美国军火出口总额达 143 亿美元,已经比北约其他成员同年军火出口总和还多两倍。1990 年,在英、法、意等西欧国家军火出口额已从前一年占世界军火出口总额的 22.4% 下降到 10.3%;俄国已从 38.5% 下降到 29.2%,而美国当年的军火出口总额却猛增到 185 亿美元,高居世界榜首。1991 年,撇开由于海湾战争美国向中东某些国家的特别军火出口不算,美国的军火出口额仍高达 142 亿美元,占全世界军火出口总额的一半以上。对此美国国会的研究报告认为,美国已经是世界上头号军火出口国,对全球军火扩散负有主要责任。

2. 世界上主要的军火输入国

第三世界国家是世界上主要的军火输入国,相当长时期以来,第三世界国家进口的军火约占世界进口总额的 70% 左右。第二次世界大战后几十年来,第三世界国家的军火进口额一直在不断上升。据资料统计,60 年代第三世界国家进口的军火比 50 年代多一倍,70 年代第三世界国家军火进口达到高增长时期。1970—1977 年间平均增长率为 13%,这使 70 年代比 60 年代要多 3 倍。到 80 年代中期,由于债务危机和石油输出国收入明显减少等原因,第三世界国家的军火进口才有所减少。但 1987 年销往第三世界国家的军火总

额仍为 247 亿美元(1986 年为 217 亿美元)。90 年代初,由于海湾战争爆发,第三世界国家军火进口又有新的发展。

第三世界的主要军火进口国(地区)约有 20 个,它们是:伊拉克、伊朗、叙利亚、埃及、利比亚、印度、以色列、沙特阿拉伯、越南、阿根廷、阿尔及利亚、巴基斯坦、韩国、秘鲁、约旦、摩洛哥、委内瑞拉、古巴、科威特、印尼。在销往第三世界国家的军火中,中东地区又占一半左右。

第三世界国家大量进口武器装备的一个重要原因,是武装冲突不断发生和局部战争总是在第三世界国家国土上进行。两伊战争就是其中一个典型例子。打了八年之久的两伊战争给军火贸易提供了重要市场。1984 年就有 40 个国家向交战双方提供武器装备,至战争结束前,通过公开和秘密途径向两伊输送军火的国家已达 50 多个。两伊战场几乎成了世界各国武器装备的试验场和博物馆。两伊停火后,又爆发了海湾战争。90 年代末,科索沃危机使南联盟、北约等国卷入战争。这些源源不断发生的战争都为国际军火创造了广阔的市场。

7.5.2 军火产品的主要分类销售市场

1. 兵器销售市场

第二次世界大战前,兵器的生产主要集中在西欧的少数几个国家,这是由于兵器制造技术复杂和独特,以及研究费用与生产费用很高。20 世纪 30 年代英国和法国主宰了世界坦克的销售市场。80 年代以前,世界上只有 10 个国家以不同方式出口或转手出口兵器。

目前,随着世界兵器贸易市场的变化,使兵器进口国越来越有选择的余地,北约各国主要是进口美国和西欧的兵器,美国也经常采购其盟国的兵器,西欧国家之间更想互相采购以彼此满足各自的需要。例如西欧各国 90% 的火炮和 80% 的坦克是在西欧市场上互相采购的,东欧各国仍主要进口俄国兵器。90 年代世界兵器贸易的热点是在中东地区。伊拉克拥有的 5 000 辆坦克和 5 000 辆装甲车,伊朗拥有的 1 000 多辆坦克和 2 000 多辆装甲车,几乎全都是进口的。

预计今后世界坦克和装甲车市场将会出现的局面是:许多国家和地区迫切需要对坦克和装甲车进行改进和提高;而另一些国家和地区则由于资金短缺不得不购买过时的坦克和装甲车。欧洲和中东将仍然是坦克和装甲车的主销市场。

2. 舰艇销售市场

舰艇的主要出口国是美国、前苏联(俄国)和西欧国家,出口种类较多,最为畅销的要数护卫舰和潜艇。

舰艇出口国中最引人注目的是德国。德国的舰艇出口由国家给予财政保证,出口舰艇时还向进口国家提供建造技术。这样就吸引了迫切需要提高技术水平的第三世界各国。60 年代以前,印度海军装备的是英国海军遗留下来的军舰。进入 70 年代后,即从 1971 年签订印苏和平友好合作条约和同一年末爆发印巴战争时起,印度在军事方面开始倒向前苏

联。印度一方面建造国产化率为 60% 的英国“林德”级通用护卫舰和国产化率为 72% 的“戈达瓦里”级护卫舰,另一方面积极地从前苏联购买舰艇。

另外,70 年代前,阿根廷主要是采用美国海军的旧潜艇来维持海军兵力。1977 年阿根廷开始向德国订购了两艘 TR1700 型潜艇,并签了在阿根廷建造 4 艘同型艇的合同。2 艘潜艇于 1984 年、1985 年建成交货。由阿根廷本国建造的第 1 艘艇 1990 年已下水,目前,阿海军迫切希望把国产的第 3 号艇改装成核动力艇。

印度在潜艇方面对前苏联的依赖程度更大。1968 年起从前苏联购进 8 艘 F 级潜艇。为了对这些艇更新换代,后来又购买 10 艘“基洛”级潜艇。与基洛级潜艇同时购进的还有 4 艘德国建造的 209 型潜艇。其中 2 艘 1986 年交货,其余 2 艘 1993 年交货。特别是俄国向印度出租 0 级 1 型核潜艇,这是世界上独一无二的一例,引起了各国海军的关注。

90 年代初,舰艇出口市场引人注目的是,有些新兴的造船国开始与西欧诸国一起加入了舰艇出口国的行列。这些新兴造船国包括:南斯拉夫、韩国和西班牙。

3. 军用飞机销售市场

众所周知,海湾战争对空军武器装备的发展和贸易有深远影响。海湾战争从 1991 年 1 月 28 日实施大规模空袭开始,到战争结束,历时 42 天。在 42 天中,有 38 天地面按兵不动,只有空中作战的空战阶段。以美国为首的多国部队使用了多种精确制导武器,其中空对地和空对空武器有 32 种。整个 80 年代研制的空战新武器除战略轰炸机 B—1B 和 B—2B 之外,预警机、F—15、F—16 和 F—117A 隐形战斗机等几乎全部出动。45 架 F—117A 隐形飞机就担任了美国部队攻击任务的 41%,投弹命中率高达 80%~85%,出动 1 271 架次,总飞行时间达 6 905 小时无一损失。1999 年科索沃战争中北约对南联盟的军事打击全部采用空中打击和发射导弹方式。海湾战争显示了现代战争的面貌,科索沃危机又一次展现了以空战和高科技为特征的现代战争,促使世界各国十分重视发展高技术航空兵器。

4. 导弹销售市场

导弹自问世以来一直是各工业国家发展的重点军事装备。导弹的出现已使单靠枪炮就能取得重大胜利的战争成为历史。导弹所具有的准确性、机动性、射程远等特点,使它在战场上发挥着越来越大的作用。在 70 年代以后的历次战争中,飞机的击落、坦克的摧毁、战舰的击沉、对主要军事目标的准确轰炸等,大都是由导弹完成的。历年的统计资料表明,导弹的交易虽从零起步,但近几十年来一直呈上升趋势。美国 1968 年出口导弹的价值近 1 亿美元,可到 80 年代已上升到几十亿美元,增长了数 10 倍。法国在马岛战争后,生产的“飞鱼”导弹几乎全部用于出口。其他导弹生产大国,如前苏联、英国等其导弹出口量也逐年上升。预计在 2000 年前后,由于受世界军备控制、防止导弹技术扩散等因素的制约,中远程导弹的交易量会有较大幅度的下降,而短程防御性导弹系统和战术导弹系统的交易量将会继续上升。